

**DEMANDE DE PRÉAPPROBATION DES
MODALITÉS DES ENTENTES
AVEC DES CLIENTS GRANDE ENTREPRISE
DU SERVICE CONTINU
EN JOURNÉE DE FINE POINTE**

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	3
1 MODALITÉS DES ENTENTES QUI SERONT CONVENUES	4
1.1 Caractéristiques	4
1.2 [REDACTED]	Erreur ! Signet non défini.
2 ANALYSE DE RENTABILITÉ.....	5
3 ANALYSE DES ALTERNATIVES DISPONIBLES	6
4 ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ DE CE TYPE D'ENTENTE.....	7
CONCLUSION	8

INTRODUCTION

1 Dans son plan d’approvisionnement gazier déposé au présent dossier, Énergir, s.e.c. (Énergir)
2 mentionne que « *pour combler les besoins réels pour l’année 2026-2027, [elle] pourrait tenter de*
3 *conclure une entente particulière pour un service de pointe dans le cas où les coûts négociés*
4 *étaient plus avantageux que les autres alternatives, comme celle soumise et approuvée dans la*
5 *Cause tarifaire 2025-2026* »¹.

6 En effet, une telle entente particulière est possible depuis la décision D-2022-131, rendue par la
7 Régie de l’énergie (Régie) dans le dossier R-4177-2021, qui approuve l’ajout de l’article 14.3.2.7
8 aux *Conditions de service et Tarif* d’Énergir : « *Le distributeur et le client peuvent convenir d’un*
9 *service de pointe négocié. Les modalités associées à ce service sont sujettes à l’approbation de*
10 *la Régie de l’énergie* »².

11 Ainsi, comme pour l’année 2025-2026, en raison du déficit ponctuel de capacités en vue de
12 satisfaire la demande de pointe pour l’année 2026-2027, Énergir propose la mise en place de
13 modalités afin de pouvoir conclure des ententes particulières avec des clients grande entreprise
14 (GE) du service continu afin qu’ils réduisent leur consommation en journée de fine pointe³. Ces
15 ententes, qui pourraient être convenues à la suite de discussions avec des clients GE,
16 consisteraient essentiellement à appliquer les principales modalités approuvées par la Régie pour
17 l’option interruptible de pointe (aussi appelé service « super interruptible ») dans le cadre de la
18 phase 2 du dossier R-3867-2013⁴.

19 Énergir souhaite demander la préapprobation de ces modalités afin de simplifier et accélérer le
20 processus, tout en évitant la situation observée l’an dernier, où l’attente de la signature de
21 l’entente par le client avant le dépôt de la pièce auprès de la Régie avait eu pour effet de limiter
22 le délai dont elle disposait pour rendre sa décision.

23 Énergir rappelle que ces ententes particulières qui pourraient être convenues avec des clients
24 sont essentiellement identiques à celles convenues les dernières années avec un client

¹ Dossier R-4334-2026, pièce B-0010, Énergir-H, Document 3, p. 8.

² Dossier R-4177-2021, décision D-2022-131, paragr. 31 et 32.

³ Dossier R-4287-2024, pièce B-0279, Énergir-H, Document 11.

⁴ Dossier R-3867-2013, Phase 2, décision D-2021-109, paragr. 597 et 704.

1 spécifique et qui ont été approuvées par la Régie⁵. Énergir soumet que cette solution permettrait
2 de combler le déficit d’approvisionnement constaté à un coût avantageux pour la clientèle.

3 Par ailleurs, Énergir notifiera la Régie dans l’éventualité où des ententes étaient conclues avec
4 des clients GE.

1 MODALITÉS DES ENTENTES QUI SERONT CONVENUES

5 Les ententes ponctuelles qui seront convenues entre Énergir et des clients GE au service continu
6 visent à dégager de la capacité en journée de fine pointe lors de l’hiver 2026-2027. À ce titre, les
7 ententes s’inspireront du service dit « super interruptible » approuvé par la Régie dans le cadre
8 du dossier R-3867-2013 et seront pratiquement identiques à l’entente approuvée dans le cadre
9 de la Cause tarifaire 2025-2026 qui avait été convenue avec un client spécifique, mis à part le
10 volume quotidien interruptible (VQI) qui variera selon les ententes.

1.1 CARACTÉRISTIQUES

Tableau 1
Caractéristiques

Caractéristiques	Détails	Commentaires
Volume quotidien interruptible (VQI)	Variable selon les ententes	s. o.
Prime fixe	0,25 \$/m ³	Applicable sur le VQI annuellement
Prime variable	4,00 \$/m ³	Pour chaque m ³ interrompu applicable sur le VQI
Nombre maximal de jours d’interruption	5 jours	Les jours d’interruption pourraient être consécutifs
Début de l’entente	1 ^{er} décembre 2026	s. o.
Fin de l’entente	31 mars 2027	s. o.

⁵ Dossier R-4287-2024, décision D-2025-115, paragr. 52.

1.2 [REDACTED]

1 [REDACTED]
2 [REDACTED]
3 [REDACTED]

2 ANALYSE DE RENTABILITÉ

4 Comme mentionné dans le plan d’approvisionnement de la Cause tarifaire 2026-2027, un écart
5 de 1 804 10³m³/jour est constaté entre les besoins en pointe et les outils disponibles. Bien que
6 du transport sur le marché secondaire sera contracté, le service de pointe demeure une partie
7 importante de la stratégie d’Énergir afin d’avoir le bon niveau d’outils pour approvisionner sa
8 clientèle en journée de pointe. Ainsi, les ententes avec des clients GE permettront de répondre
9 partiellement au déficit d’approvisionnement présenté à la Cause tarifaire 2026-2027.

10 Énergir a également mentionné dans son plan d’approvisionnement qu’un arbitrage aura lieu
11 entre l’achat d’un service de pointe sur le marché secondaire et la conclusion d’une entente
12 particulière pour un service de pointe avec un client du service continu⁶. Compte tenu du fait que
13 peu d’outils de transport soient disponibles sur le marché pour l’hiver 2026-2027 et que des
14 ententes particulières avec des clients GE du service continu pour limiter leur consommation en
15 journée de fine pointe ont déjà été mises en place avec succès durant les hivers précédents,
16 Énergir soumet que convenir de nouveau de telles ententes s’avère être une solution économique
17 et facile à mettre en place pour combler le déficit susmentionné.

18 Quant au coût fixe des ententes convenues avec des clients GE, il est favorable par rapport au
19 coût des autres solutions envisagées. Si Énergir devait combler en totalité le déficit prévu par ce
20 type d’entente (soit 1 804 10³m³/jour, comme indiqué à la ligne 5), et même si un tel volume est
21 peu probable en pratique, le montant total des primes fixes atteindrait 451 000 \$, calculé sur la
22 base de 1 804 10³m³ à 0,25 \$/m³.

⁶ Pièce B-0010, Énergir-H, Document 3, p. 8.

3 ANALYSE DES ALTERNATIVES DISPONIBLES

1 Cette section présente les renseignements relatifs aux autres solutions envisagées, notamment
2 les paramètres des offres recherchées et disponibles ainsi que les motifs justifiant la solution
3 retenue, comme demandé par la Régie dans sa décision D-2023-134⁷.

4 Il y a peu de disponibilité d'outils alternatifs disponibles sur le marché pour l'hiver 2026-2027.
5 D'ailleurs, en fonction des discussions sur le marché, au moment du dépôt de cette pièce, les
6 volumes dont Énergir a discuté sont inférieurs aux besoins d'approvisionnement prévus, et ce,
7 en considérant les ententes GE. Donc, bien qu'ici un prix « alternatif » soit discuté, il est possible
8 qu'Énergir doive mettre sous contrat toutes les capacités disponibles. De ce fait, l'alternative ici
9 fait plutôt office de comparatif théorique.

10 Pour combler son déficit en service de pointe, Énergir devra combiner les ententes GE à du
11 service de pointe avec d'autres outils. Aucune offre formelle n'a été reçue par Énergir pour du
12 service de pointe. Les discussions avec les acteurs possédant des actifs comparables pour offrir
13 du service de pointe pour couvrir la période de décembre 2026 à mars 2027 permettent de
14 constater que la prime fixe serait supérieure à [REDACTED]. Or, ce montant est au-delà du coût
15 estimé de 451 000 \$ associé aux ententes GE qui pourraient être convenues. Ainsi, la conclusion
16 de telles ententes s'avère plus avantageuse sur le plan économique que le recours au service de
17 pointe. En plus des coûts fixes plus élevés, les coûts variables de ces options sont indexés sur
18 des marchés comme Algonquin, particulièrement volatiles en période de grand froid lorsque le
19 service de pointe est requis. Autrement dit, en fonction des prix de marché observés dans les
20 derniers hivers, les autres outils potentiellement disponibles sont plus chers autant sur le plan de
21 la prime fixe que de la prime variable.

22 Étant donné les enjeux de capacité et le fait qu'aucune discussion ne laisse croire qu'Énergir
23 pourrait obtenir un prix aussi intéressant sur le marché, la signature d'ententes avec des clients
24 GE doit être priorisée afin de combler le déficit.

25

⁷ Dossier R-4213-2022, décision D-2023-134, paragr. 44.

4 ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ DE CE TYPE D'ENTENTE

1 Cette section vise à répondre au suivi demandé par la Régie dans la décision D-2025-115, soit :

2 « [51] *Compte tenu de ce qui précède, la Régie estime que les avantages économiques de telles*
3 *ententes doivent être examinés de manière approfondie dans le cadre de l'examen du plan*
4 *d'approvisionnement faisant l'objet de la Phase 3. À cet égard, la Régie demande d'évaluer la*
5 *rentabilité de ce type d'entente, notamment, en comparaison avec les autres alternatives et*
6 *en lien avec la probabilité d'occurrence d'une journée de pointe. »*

7 Dans sa décision D-2026-007, la Régie s'est dessaisie des questions devant être examinées lors
8 du Volet B de la Phase 3 de la Cause tarifaire 2025-2026, notamment la demande tarifaire
9 d'Énergir en ce qui a trait à l'année 2026-2027, incluant le plan d'approvisionnement – horizon
10 2027-2030⁸ qui est examinée dans le présent dossier.

11 L'enjeu principal lié à une telle évaluation est que les capacités de transport vers Énergir EDA
12 sont vendues en totalité et qu'il n'y a plus de marché secondaire fluide. Afin d'obtenir du transport
13 sur le marché secondaire, Énergir doit effectuer des ententes avec des fournisseurs qui ont déjà
14 vendu leurs capacités de transport à d'autres consommateurs. Le coût et le risque de
15 déplacement dans le contexte actuel sont élevés pour le fournisseur puisque des journées froides
16 pendant lesquelles aucun transport n'est disponible, peu importe le prix, ont été observées dans
17 les deux derniers hivers. Ainsi, il est difficile d'obtenir des engagements fermes de fournisseurs
18 et les prix indicatifs fournis fluctuent de façon rapide et importante au fil du temps.

19 Énergir évalue toujours les services de pointe en fonction de la prime fixe et de la prime variable.
20 La journée de pointe, n'ayant une occurrence que tous les 30 ans, fait en sorte que dans ce type
21 d'entente, la prime fixe la plus basse est recherchée compte tenu de la faible probabilité d'avoir
22 besoin de cet outil.

23 Au cours des dernières années, des discussions bilatérales avec les acteurs du marché détenant
24 des capacités similaires à un service de pointe, ont permis à Énergir de faire le constat que les
25 primes fixes offertes par ces acteurs étaient plus élevées que celles des ententes avec des clients
26 GE. Ainsi, dans le portefeuille d'outils visant à combler les déficits, ces ententes sont toujours
27 priorisées. En ce qui concerne la prime variable, celle offerte à des clients GE est alignée avec
28 les marchés contraints, tels qu'Algonquin et Iroquois, mais avec l'avantage d'être d'un prix

⁸ Voir dossier R-4287-2024, pièce A-0109.

1 prédéterminé. Les ententes de services de pointe avec un tiers proposent des prix variables
2 basés sur la journée où le service de pointe est requis plus une prime. Or, ces marchés étant très
3 volatils, il est courant de voir les prix monter au-delà de 120 \$/GJ canadien lorsqu'une journée de
4 froid survient. Ainsi dans le contexte actuel, les ententes avec des clients GE demeurent les plus
5 rentables, que le service de pointe soit utilisé ou non. Énergir demeure à l'affût des changements
6 dans le marché pouvant potentiellement inverser cette tendance.

CONCLUSION

7 Considérant que les caractéristiques des ententes proposées sont favorables par rapport aux
8 alternatives disponibles, Énergir demande respectueusement à la Régie de préapprouver les
9 modalités des ententes particulières qui pourraient être convenues avec des clients GE, au plus
10 tard le 30 septembre 2026.

Énergir demande à la Régie :

- 11 > **de préapprouver, au plus tard le 30 septembre 2026, les modalités des ententes**
12 **particulières qui pourraient être convenues entre Énergir et des clients GE du**
13 **service continu afin qu'ils réduisent leur consommation en journée de fine pointe**
14 **pour l'hiver 2026-2027;**
- 15 > **de prendre acte de l'évaluation de la rentabilité de ce type d'entente et de s'en**
16 **déclarer satisfaite;**
- 17 > **d'interdire la divulgation, la publication et la diffusion des informations déposées**
18 **sous pli confidentiel.**